

MANIPULATION

Le guide ultime pour devenir un grand manipulateur

Par Félix Boussa, auteur de "Manipulation et mentalisme au quotidien"

www.apprendre-a-manipuler.com

La manipulation, c'est mal ! Non ?

Voyez la manipulation comme un couteau. Avez-vous déjà tué quelqu'un avec un couteau ? Non, il vous sert avant tout à manger. C'est la même chose pour la manipulation : à chacun d'en faire bon usage.

La manipulation est une science sociale comme une autre : on peut l'utiliser pour nuire mais on peut surtout l'utiliser pour se protéger des autres manipulateurs. On peut l'utiliser pour faire le bien autour de soi : la manipulation a mauvaise presse parce que ses utilisateurs les plus médiatisés sont des manipulateurs toxiques. Mais les médias adorent cataloguer ce qu'ils ne comprennent pas : le problème est le même avec les jeux-vidéos, jugés violents et dangereux. Les médias ne savent pas de quoi ils parlent.

Dans ce guide et sur mon blog, je n'explique aucune technique de manipulation dite « toxique ».

Il est de votre devoir d'utiliser toutes les techniques que vous apprendrez prochainement pour accomplir des choses bénéfiques et humanistes. Influencez votre entourage dans le bon sens, protégez-vous des manipulateurs, ouvrez votre esprit à de nouvelles idées. Mais ne tombez pas dans le piège de la manipulation toxique, car il se refermera sur vous un jour ou l'autre et vous le regretterez amèrement.

Pourquoi devez-vous apprendre à manipuler ?

Pour briller en société, je connais des gens qui lèchent les bottes de leurs supérieurs. J'en connais d'autres qui se révoltent et qui polémiquent dès qu'ils en ont l'occasion. Moi, j'ai choisi une autre voie : celle de la manipulation.

Apprendre la manipulation et la psychologie sociale permet littéralement de **décortiquer notre façon d'interagir avec les autres**. On comprend enfin « pourquoi » nos relations sociales fonctionnent ainsi et comment les influencer à notre avantage.

La manipulation m'a permis de faire décoller ma carrière. Sans elle, je serai probablement resté un banal salarié, avec un poste qui ne m'intéresse pas.

La manipulation est un moteur social. Vous pouvez faire sans, et ramer avec vos bras. Vous pouvez aussi l'utiliser, et mettre le turbo ! Bonne lecture.

Félix Boussa

Bref sommaire

Première partie : les 8 techniques de base de la manipulation sociale

Deuxième partie : des mises en situation de toutes vos connaissances

Dernière partie : un peu de mentalisme... et un cadeau !

*Pour rendre votre lecture et votre apprentissage les plus agréables possible,
j'ai fait le choix de n'expliquer qu'une notion par page.*

La technique de l'engagement

Cette technique de manipulation consiste à demander plusieurs petits services à votre interlocuteur avant de lui en demander un plus conséquent. Une variante consiste à faire dire « oui » plusieurs fois de suite à votre interlocuteur pour le forcer à dire « oui » à votre demande finale.

Exemple : demandez l'heure à quelqu'un dans la rue avant de lui demander quelques euros. Vous l'engagez grâce à une demande bénigne (l'heure) et vous le préparez à une demande plus conséquente (quelques euros pour prendre votre bus gratuitement). Cet exercice a fait ses preuves, croyez-moi (ou essayez-le).

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

La preuve sociale

La preuve sociale est un concept sociologique très célèbre, selon lequel un individu ne sachant ni quoi faire ni quoi penser aura toujours tendance à suivre le comportement ou le point de vue des gens qui l'entourent. Autrement dit, c'est l'effet « mouton ».

Exemple : les rires préenregistrés dans les séries télévisées pour vous pousser à rire, les faux clients à l'entrée des bars ou des restaurants pour vous pousser à entrer, les sondages d'opinion publique pour manipuler vos choix.

Elles ne vous viennent peut-être pas à l'esprit, mais **il existe énormément de situations dans la vie quotidienne où vous pourrez mettre à profit cette technique pour manipuler votre entourage**. Nous verrons tout cela ensemble un peu plus loin.

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Le syndrome de Gröger

Le syndrome de Gröger consiste à croire que toute vérité est vraie si celle-ci est énoncée et expliquée de manière scientifique.

Ce syndrome cache quelque chose... je vous laisse lire l'article complémentaire pour savoir quoi, si vous n'avez pas déjà compris le piège !

Le syndrome de Gröger (couplé avec la méthode des statistiques que nous verrons plus bas) vous permettra, sans aucun mal, d'**influencer et de manipuler vos adversaires lors de débat ou de discussions polémiques**. L'article complémentaire vous en dit plus !

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Le syndrome de Milgram

L'expérience Milgram est une des plus célèbres expériences de psychologie sociale au monde. Milgram a mis en scène une sorte de jeu auquel participe un cobaye. Un scientifique posait des questions à ce cobaye : s'il répondait faux, il devait infliger des décharges électriques à une troisième personne assise dans une cage. Le scientifique allait jusqu'à demander au cobaye d'infliger des décharges de 450V à cette personne. Bien sûr, la personne dans la cage était un acteur et simulait la douleur en criant quand on le lui demandait.

Ceci dit, la majorité des cobayes a accepté d'infliger des chocs électriques à la victime simplement parce qu'une autorité jugée légitime (le scientifique) lui en donnait l'ordre. On appelle cette soumission absurde à l'autorité le syndrome de Milgram. L'article complémentaire vous explique **comment faire preuve d'autorité dans votre vie quotidienne et comment influencer votre entourage grâce à cette autorité.**

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Le réflexe de Pavlov

Ivan Pavlov étudiait les réflexes chez l'être humain. En faisant écouter le tic-tac d'un métronome à son chien à chaque fois qu'il lui donnait à manger, Pavlov réussit par la suite à faire saliver son chien simplement en lui faisant entendre le « tic-tac » du métronome. On appelle cela un conditionnement Pavlovien.

Les publicitaires raffolent de ce processus psychologique pour vous manipuler grâce à la télé et à la radio. Nous allons voir comment ils s'y prennent et comment vous pouvez y échapper.

Plus tard, nous verrons comment profiter des réflexes de Pavlov pour manipuler une personne (dans le but de vous faire apprécier et admirer).

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

La dissonance cognitive

La dissonance cognitive est la base d'un nombre effarant de techniques de manipulation. Il s'agit d'un processus psychologique qui intervient quand vos gestes ne coïncident pas avec vos idées.

Exemple. Les fumeurs savent pertinemment que fumer tue. Pour se soulager, ils vous diront « je vais bien mourir un jour de toutes façons, qu'est-ce que ça change ? » C'est typique de la dissonance cognitive. Grâce à cela, le fumeur adapte sa façon de penser avec sa façon d'agir.

Si vous n'avez pas encore bien saisi l'intérêt, ce n'est pas grave. Lisez l'article complémentaire, il est là pour ça. Ne passez pas à côté de la dissonance cognitive, c'est trop important ! Nous verrons par la suite comment l'utiliser pour manipuler votre entourage et plus précisément comment réussir à négocier vos prix et vos affaires avec brio. La dissonance cognitive fait des merveilles dans ce domaine, vraiment !

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

La technique des pourcentages

Une étude a montré que 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage. C'est vrai : il suffit d'introduire un pourcentage ou une donnée numérique pour solidifier votre argumentation.

...

Vous avez peut-être compris l'arnaque dans mon explication ? Je vous recommande d'aller lire l'article complémentaire pour en savoir plus ! Cette technique est merveilleuse. **Vous allez vous rendre compte de sa puissance et vous apprendrez aussi (et surtout) à vous en protéger.**

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Le champ lexical et la conversation

Les mots ont un poids. Une force. Un sens. Chaque mot a son importance dans notre belle langue française. Le manipulateur doit savoir jouer avec les mots et utiliser le bon champ lexical.

Certains mots angoissent : « radioactif » par exemple. Pourtant, quoi de plus naturel que la radioactivité ?

Il est primordial d'utiliser les bons mots au bon moment pour manipuler votre entourage. L'art de la conversation est une notion clef dans votre apprentissage de la manipulation !

L'article complémentaire vous explique comment manipuler votre patron avec les bons mots et de manière plus générale, il vous explique l'importance du vocabulaire pour tout bon manipulateur.

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Comment utiliser toutes ces techniques ?

Vous venez d'apprendre les 8 techniques de base que tout grand manipulateur se doit de connaître. Il ne suffit pas de les apprendre par cœur pour savoir les appliquer, loin de là ! Il faut maintenant comprendre dans quel contexte et dans quelles circonstances les utiliser.

Pour vous aider, voici une liste d'articles que j'ai écrits ces 7 derniers mois. Je les ai classé de telle manière à rendre votre apprentissage de la manipulation le plus ludique possible. N'hésitez pas à prendre votre temps pour lire tous ces articles, n'ingurgitez pas tous le même jour !

Quand vous aurez terminé, rendez-vous à la fin de ce guide : je vous réserve une petite surprise.

Première étape

Apprenez des tournures de phrases
et quelques techniques lexicales

Si je devais expliquer la manipulation en une seule et unique phrase ce serait celle-là : « manipuler une personne, c'est flatter son égo ».

Vous manipulerez sans mal un égocentrique, parce qu'il ne regarde que lui. Pour flatter l'égo d'un interlocuteur, il existe une méthode simple :

« Surprenez les inconnus et gagnez leur confiance en un clin d'œil : lire l'article »

Passons à votre éloquence. Il existe des techniques très puissantes qui permettent d'influencer votre interlocuteur... simplement grâce à la tournure de vos phrases !

« Manipulez les émotions de votre interlocuteur grâce à une simple tournure lexicale : lire l'article »

« Faites cracher le morceau à vos interlocuteurs grâce une astuce toute simple : lire l'article »

Deuxième étape

Développez votre conversation et votre répartie

Il est important pour le manipulateur de développer un grand sens de la répartie et une bonne aisance conversationnelle.

Dans cet article, j'explique quelques exercices qui vous permettront de développer votre répartie. Ne vous inquiétez pas : à part dans les films, personne ne naît avec un sens de la répartie inné. Tout cela se travaille.

« Ne vous faites plus marcher sur les pieds : développez votre répartie en 3 étapes : [lire l'article](#) »

L'aisance conversationnelle va de pair avec la répartie. Le manipulateur doit savoir diriger une conversation et éviter à tout prix les « blancs ». J'explique tout dans cet article :

« La boîte à outils du bon manipulateur : l'art de la conversation : [lire l'article](#) »

Troisième étape

Apprenez à manipuler un auditoire entier

Quand je parle d'auditoire, il s'agit aussi bien d'une salle remplie d'élèves, d'un jury, d'un groupe de 3 personnes ou d'un amphithéâtre plein à craquer. Chacun de nous a déjà du parler en public au moins une fois dans sa vie, ne serait-ce qu'à l'école.

Le QI d'un groupe est inversement proportionnel à son nombre d'éléments : plus vous parlez devant un grand nombre de personnes, plus il est facile de toutes les manipuler.

Cela paraît assez loufoque mais vous allez très vite comprendre pourquoi en lisant ces deux articles :

« **3 techniques d'influence étonnantes à utiliser sur vos élèves ou votre auditoire** : [lire l'article](#) »

« **Apprendre à manipuler un public entier grâce à 5 techniques très pratiques** : [lire l'article](#) »

Quatrième étape

Découvrez l'empathie et développez cette faculté
hors-du-commun

L'empathie est apparue au temps des druides. On disait que les druides étaient empathiques avec les animaux : cela voulait dire qu'ils savaient les comprendre et communiquer avec eux.

Plus tard, les psychologues ont réussi à décrire et à expliquer plus précisément cette notion un peu complexe qu'est l'empathie humaine. Dans cet article, j'explique avec des mots simples de quoi il s'agit :

« L'empathie : une technique psychologique proche d'un pouvoir magique : [lire l'article](#) »

Intéressant n'est-ce pas ? Vous vous demandez peut-être comment développer votre empathie. Voici deux articles qui vont expliqueront plusieurs techniques et plusieurs exercices pour vraiment réussir.

« Les 5 étapes qui feront de vous quelqu'un d'empathique au quotidien : [lire l'article](#) »

**« 2 exercices au quotidien pour booster votre empathie
et mieux comprendre votre entourage : [lire l'article](#) »**

Cinquième étape

Apprenez à démasquer les menteurs...
... et mettez au point le mensonge parfait

Si le manipulateur veut grimper en haut de l'échelle sociale, il doit savoir démasquer les menteurs. Le mensonge est humain, on ne peut pas y échapper. Quelques lecteurs et moi-même avons tenté l'expérience de ne pas mentir pendant une semaine. Vous savez quoi ? Un vrai calvaire !

« Organisez votre suicide social : arrêtez de mentir pendant une semaine : [lire l'article](#) »

Il existe un bon paquet de techniques pour apprendre à démasquer les menteurs. J'explique des techniques inédites dans ces 3 billets. Bien évidemment, vous pouvez aussi lire mes explications pour **apprendre à mentir**. En sachant tout cela, vous n'avez quasiment aucun risque de vous faire prendre !

« Démasquez les menteurs et les escrocs grâce à 6 techniques très pratiques : [lire l'article](#) »

**« Une nouvelle technique pour démasquer un menteur en quelques secondes :
créez un dilemme - [lire l'article](#) »**

« Démasquez les menteurs en 2 minutes chrono : la technique du scénario similaire : [lire l'article](#) »

Les articles les plus lus et les plus appréciés

On arrête la théorie ! Faisons une petite pause.

Voici les 3 articles les plus lus et les plus appréciés du blog. Ils vous permettront de mettre en pratique tout un tas de techniques de manipulation dans votre vie de tous les jours. Je vous laisse le plaisir de les découvrir.

Vous allez retrouver des explications que j'ai déjà données au début de ce guide. C'est bon signe ! Cela veut dire que vous progressez. Mes félicitations !

5 astuces psychologiques simples et efficaces pour vous aider à mieux draguer : [lire l'article](#)

6 techniques pour manipuler votre boss pendant un entretien d'embauche : [lire l'article](#)

3 techniques pour manipuler quelqu'un lorsqu'il prend une décision : [lire l'article](#)

Sixième étape

Protégez-vous de l'influence et de la manipulation
des médias et de la publicité

La manipulation médiatique est un véritable fardeau pour notre société. J'ai beaucoup réfléchi à ce sujet et mes réflexions m'ont poussé à écrire de nombreux articles.

On dit souvent que la télévision manipule les foules. Oui.... Mais comment s'y prend-t-elle ? Peu de gens savent répondre à cette question, pourtant simple.

Voici 4 articles qui vous donneront énormément d'informations sur la question : les images subliminales existent elles et fonctionnent-elles ? Pourquoi l'ordre des publicités est-il mûrement réfléchi ? Pourquoi les stades de foot sont placardés de pub les jours de grand match ? Etc.

Les images subliminales dans la publicité : comment nous manipulent-elles depuis 50 ans ?

Comment la publicité manipule vos esprits : 5 techniques auxquelles vous n'auriez jamais pensé

Comment les journaux télévisés vous manipulent et comment vous en protéger facilement

10 stratégies de manipulation que les politiques et les médias utilisent pour nous contrôler

Tout s'est bien passé ?

Vous venez de faire le tour de mon blog. Je n'ai pas présenté tous mes articles dans ce guide, mais vous avez déjà fait un bon bout de chemin.

Je publie un nouvel article par semaine sur le blog. Pour n'en rater aucun, [je vous recommande de vous inscrire sur cette page, cliquez ici !](#) Il vous suffit d'indiquer votre adresse mail et vous recevrez mes nouveaux billets dans votre boîte directement. Ne vous en privez pas, c'est gratuit.

Ah, et je vous parlais d'un cadeau.... J'y viens ! Mais avant...

Je vais vous parler du mentalisme

Le mentalisme est une science très proche de la manipulation. Le manipulateur connaît des techniques et les applique. Le mentaliste va plus loin : il observe, analyse et déduit des choses que Mr-Tout-Le-Monde ne découvrira jamais. Le mentalisme est une vraie philosophie de vie.

Je pars du principe que la vie est un jeu. Vous pouvez jouer votre vie sans débloquer tous les niveaux cachés, sans avoir tous les bonus. Je dirai que 80 % des gens sur la planète vivent leurs vies de cette façon.

Les 20 % restant sont comme vous et moi : ils cherchent à comprendre ce qui les entoure.

Le mentalisme permet de débloquer tous les niveaux, de récupérer tous les bonus et d'avoir le top-score. Le mentalisme permet de jouer la vie à fond, tout simplement.

Apprendre la manipulation et passer à côté du mentalisme... c'est un peu dommage.

Manipulation et mentalisme au quotidien

Ces 5 derniers mois, je dispensais gratuitement une formation au mentalisme aux abonnés de mon blog. Cette formation a intéressé plus de 1400 personnes en quelques semaines, puis j'ai décidé de bloquer les inscriptions.

En parallèle, j'écrivais un livre : « **Manipulation et mentalisme au quotidien : 60 exercices à l'usage du quotidien** ». Dans ce livre, j'explique des dizaines et des dizaines d'exercices pratiques pour mettre à profit toutes vos connaissances en manipulation.

Je réserve une partie du livre au mentalisme, où j'explique notamment comment décrypter les émotions de vos interlocuteurs, comment observer différemment le monde dans lequel vous vivez, comment tracer le portrait psychologique des gens qui vous entourent... et j'en passe.

A tous les lecteurs de ce guide, j'offre une réduction de plus de 40 % sur mon livre.
Il passe donc de 17 € à 10 €. Si vous souhaitez aller plus loin dans l'apprentissage de la manipulation, n'hésitez pas une seconde.... Et attendez, ce n'est pas tout !



Je m'engage à vous rembourser immédiatement l'intégralité de votre achat si mon livre ne vous convenait pas. J'insiste : si vous achetez le livre et que vous en êtes déçu, contactez-moi et je vous rendrai vos 10 € dans les heures qui suivent. Si vous achetez le livre et que vous vous rendez compte que vous auriez mieux fait de dépenser ces 10 € autrement, contactez-moi et je vous rembourserais. Vous ne prenez aucun risque, vous avez ma parole.

**=> Cliquez ici pour voir ce que contient exactement le livre
et pourquoi pas le télécharger en profitant de la réduction !**

Ce guide est terminé. J'espère sincèrement qu'il vous aura profité au maximum ! Si vous avez la moindre question, n'hésitez pas une seconde à me contacter par email : hellofelixb@gmail.com ! Je réponds à tout le monde le plus rapidement possible.

Au plaisir de vous retrouver sur le blog ou par e-mail,

Félix